

повлекло за собой падение процентных ставок, которое и наблюдается сейчас на рынке лизинговых услуг. По мнению экспертов, цены на долгосрочную аренду уже вернулись к докризисным показателям. «В острой фазе кризиса ни о каких уступках речи идти не могло, наоборот, компании ужесточили требования к клиентам и выросли тарифы», — говорит Алексей Смирнов. Однако по мере восстановления ликвидности, уже с конца 2009 года, ситуация постепенно менялась, и уже к третьему кварталу 2010 года лизинговое предложение вернулось на докризисный уровень, убежден представитель «CARCADE Лизинга».

Как известно, спрос рождает предложение. В случае с российским рынком сначала появился дефицит: по словам Алексея Андрющенко, резко выросший по сравнению с показателями прошлого года спрос привел к тому, что по мере роста продаж к концу года потребители начали сталкиваться с дефицитом автомобилей по некоторым позициям. В результате автопроизводители стали активнее развивать направление коммерческих автомобилей. Peugeot выделил коммерческий транспорт в отдельное направление и предлагает своим клиентам готовые решения для маршрутных такси. Citroen разработал направление Business. Не отстают от конкурентов Nissan и Hyundai: эти автопроизводители также могут похвастаться специализированными отделами коммерческого транспорта, а кроме того, вместе с лизинговыми компаниями они предлагают специальные условия приобретения этих транспортных средств в лизинг. Например, в «Центр-Капитале» разработали совместную программу, в которой сумма лизинговых платежей меньше розничной цены автомобиля. По этой схеме стоимость договора лизинга с учетом всех процентных платежей на некоторые автомобили BMW, Citroen, Ford, Mercedes, Nissan, Renault, Kia ниже розничной стоимости этих автомобилей на 2,3% и даже 5% в зависимости от модели и условий по лизингу.

ШАТКОЕ РАВНОВЕСИЕ Однако несмотря на все эти позитивные тенденции, у участников рынка лизинговых услуг нет уверенности в завтрашнем дне. Они пока не торопятся говорить о полном восстановлении после кризиса. Компании, представляющие в аренду автотранспорт, отмечают положительные тенденции, однако по-разному оценивают перспективы. По мнению Алексея Смирнова, о полном восстановлении рынка лизинга коммерческого автотранспорта можно будет говорить в 2014 году. «Сегодня только начало выхода из кризиса», — убежден представитель «CARCADE Лизинга». Эксперт рассчитывает, что рост рынка лизинга коммерческой техники до конца 2010 года составит 10%.

В «Центр-Капитале» не заглядывают так далеко и предпочитают обсуждать только ближайшие перспективы: «Автопроизводители будут активно развивать это направление, а лизинговые компании будут стараться наращивать долю лизинга в общих объемах продаж», — говорит Алексей Андрющенко. По его словам, уже в четвертом квартале текущего года появятся интересные совместные программы лизинга коммерческого транспорта, связанные с повышением деловой активности в этот период: многие предприятия будут стремиться решить проблему обновления автопарка до конца года.

Не торопят события и специалисты по лизингу грузового автотранспорта. «В целом сегмент лизинга грузового автотранспорта постепенно преодолевает последствия кризиса», — констатирует господин Уткельбаев. Он убежден, что сохраняющийся дефицит финансовых ресурсов у лизингополучателей, а также наличие у большинства из них планов увеличения лизинговых портфелей приведут к росту объемов на рынке лизинга автотранспорта, в том числе и в сегменте грузовых автомобилей. ■

ИНТЕРЕСНО, ЧТО ПРОГРАММЫ ПОДДЕРЖКИ САМОГО ЛИЗИНГА В СТРАНЕ НЕТ. СУЩЕСТВУЕТ РЯД ПРИНЯТЫХ ПРОГРАММ, НАПРИМЕР ВОЗМЕЩЕНИЕ ЧАСТИ ЛИЗИНГОВЫХ ПЛАТЕЖЕЙ ПО КОНТРАКТАМ ЛИЗИНГА ОТЕЧЕСТВЕННЫХ САМОЛЕТОВ, А ТАКЖЕ СУДОВ



ГОСДЕФЕКТ РЫНОК ЛИЗИНГОВЫХ УСЛУГ НАХОДИТСЯ НА ПОДЪЕМЕ. ЭТО НЕ ТОЛЬКО СЛЕДСТВИЕ ТОГО, ЧТО ОБЪЕКТИВНО УЛУЧШИЛАСЬ СИТУАЦИЯ — МНОГИМ ЛИЗИНГОВЫМ КОМПАНИЯМ, ПРОИЗВОДИТЕЛЯМ ТЕХНИКИ И ЕЕ ПОТРЕБИТЕЛЯМ ПЕРЕЖИТЬ ТЯЖЕЛЫЕ ВРЕМЕНА ПОМОГЛО ГОСУДАРСТВО.

ТАТЬЯНА РЫБАКОВА

МУЛЬТИПЛИКАЦИОННЫЙ ЭФФЕКТ

Продажи коммерческих автомобилей растут. По данным Ассоциации европейского бизнеса, за январь—сентябрь 2010 года (на момент подготовки материала новых данных еще не поступало) группа ГАЗ продала 47,6 тыс. легких коммерческих автомобилей, что на 27% больше, чем за аналогичный период 2009 года. У «Соллерс» за тот же период продажи увеличились и вовсе на 34%, составив 55,75 тыс. машин. При этом весь рынок негрузовых автомобилей за восемь месяцев 2010 года вырос на 18%, несмотря на государственную программу обмена старых легковых машин на новые. Это благодаря государственным мерам поддержки лизинга, говорят в один голос эксперты. Государство помогло и другим секторам лизинга.

Самое интересное, что государственная поддержка былакосвенной. «Программы поддержки самого лизинга нет. Существует ряд принятых программ, например возмещение части лизинговых платежей по контрактам лизинга отечественных самолетов, то же самое недавно принято по судам. Была также программа возмещения части процентных затрат лизинговых компаниям при приобретении российского автотранспорта, также заявлялось о программах возмещения части лизинговых платежей субъектам малого и среднего бизнеса», — рассказывает Роман Романовский, эксперт департамента рейтингов финансовых институтов «Эксперт РА». Все это косвенные меры в отношении лизинга, а прямое их направление — поддержка конечных клиентов или отечественных производителей оборудования, поясняет эксперт, но такой подход верен. «Государство должно выполнять свою основную роль — регулятора рынка, поэтому прямая помощь только вредна. Необходимо создание условий для развития бизнеса», — соглашается Евгений Колесов, начальник отдела маркетинга ГК «Балтийский лизинг». Косвенные меры дали заметный эффект: по данным «Эксперт РА», только за первое полугодие объем новых сделок увеличился в 2,8 раза относительно аналогичного периода 2009 года и составил 255,5 млрд рублей. «Мы ожидаем роста объемов новых сделок по итогам 2010 года примерно до 500 млрд рублей», — говорит господин Романовский.

К мерам государственной поддержки можно отнести увеличение в 2009 году уставного капитала Государственной транспортной лизинговой компании (ГТЛК). «Реализация лизинговых программ ГТЛК обеспечила предприятиям доступ к более дешевым и долгосрочным финансовым ресурсам. И в 2009 году, и сейчас это край-

не актуально для предприятий, поскольку ставки по договорам лизинга у коммерческих лизингодателей сильно выросли. Для многих предприятий лизинг стал фактически недоступным. Программы ГТЛК не только делают для предприятий получение лизинга более возможным, но и стимулируют сбыт отечественной техники. Это особенно важно, поскольку в условиях кризиса отечественное машиностроение пострадало в наибольшей степени», — говорит Владимир Добровольский, директор по развитию бизнеса ГТЛК.

Господин Калинин отмечает и действующую программу финансовой поддержки малого и среднего предпринимательства (МСП), реализуемую Российской банком развития, в которой участвует «РЕСО-Лизинг». «Хотя в начале пути в этой программе было много ошибок и нестыковок, связанных в первую очередь с отстранностью ее авторов от реальной практики работы лизинговых компаний, практически все они были устранины благодаря конструктивной позиции сотрудников РосБР и активному диалогу с лизинговыми компаниями», — отмечает он. На сегодня возможности финансирования в РосБР таковы, что это оказывает реальную поддержку субъектам МСП, как в части выгодной ставки кредитования, так и в скорости принятия решения. Доступ к источникам финансирования дал шанс вернуться на рынок игрокам, которые в разгар кризиса сворнули свою деятельность». Господдержка через кредитование РосБР лизинговых операторов, осуществляющих сделки с малым и средним бизнесом, позволила вывести на рынок ряд интересных продуктов, добавляет Юлия Тарасова, директор департамента маркетинга лизинговой компании CARCADE, которая также участвует в этой программе.

Я ТЕБЯ ПОРОДИЛ... Есть и новые инициативы, призванные стимулировать лизинг. В частности, предложения Минэкономразвития о законодательном признании повторного лизинга и внесудебного порядка изъятия имущества у недобросовестных лизингополучателей.

«Если лизинговые компании получат возможность повторно передавать в лизинг изъятую технику, то отношения на рынке лизинга станут проще», — поясняет Юлия Тарасова. — Сегодня операторам приходится якобы продавать этот предмет лизинга подставным компаниям, потом якобы покупать у них, чтобы передать в лизинг уже на законных основаниях. Если операторы получат возможность повторно передавать в лизинг изъятую технику и другие предметы лизинга, то отпадет целая цепочка ненужных,

трудоемких и затратных действий, что благотворно скажется и на стоимости услуг, и на скорости обслуживания, и, возможно, на развитии новых направлений».

«Внесудебный порядок изъятия имущества у недобросовестных лизингополучателей тоже необходимо узаконить», — продолжает госпожа Тарасова. — Сегодня, если недобросовестный лизингополучатель не соглашается отдать предмет лизинга, единственный способ вернуть имущество — обратиться в суд. Случаев судебных обращений становится все больше, поэтому средний срок рассмотрения одного дела составляет около полугода. Прибавьте сюда право лизингополучателя обжаловать решение суда, право подачи встречных исков... И представьте, как долго может тянуться судебное разбирательство. Все это время предмет лизинга находится в собственности у лизингополучателя и, как правило, нещадно эксплуатируется. Поэтому, когда предмет лизинга все-таки удается вернуть, его ресурс оказывается практически на исходе. Если риск не-возврата снизится, это благотворно повлияет и на размеры платежей, и на размеры залогов». Если эти поправки будут приняты, в следующем году рынок лизинга может вырасти еще на 40–50%, подсчитал Роман Романовский.

Впрочем, пока одна рука государства дает, другая норовит забрать. По мнению участников рынка, принимаемые сейчас государством меры в области налогообложения, с лизингом напрямую не связанные, способны, однако, привести отрасль в полный упадок. В первую очередь опасения вызывают планы Минфина отменить ускоренную амортизацию.

Дело в том, что привлекательности лизинга по сравнению с банковским кредитом, например, в немалой степени способствовало то обстоятельство, что финансовая аренда позволяла оптимизировать налогообложение, прибегнув к так называемой ускоренной амортизации. Однако в 2008 году она была отменена для первой-третьей амортизационных групп, куда входят, в частности, автомобили с объемом двигателя до 3,5 л. А в конце мая Минфин в разработанных ведомством основных направлениях налоговой политики до 2013 года провозгласил отказ от ускоренной амортизации вообще.

«Минфин считает, что в условиях дефицита бюджета он сможет на этом что-то сэкономить. Такой подход является узкогородственным и не выдерживает абсолютно никакой критики с точки зрения интересов развития экономики», — говорит Сергей Калинин. — Доля лизинга сократится, следовательно, лишатся возможностей развития в первую очередь субъекты малого предпринимательства, часть средств опять уйдет в тень, а значит, уменьшится налоговая база, соувеличением которой вроде бы заботится Минфин. Как говорится, за что боролись, на то и напоролись». «Лизинг — практически единственный финансовый инструмент в нашей стране, который помогает малому и среднему бизнесу обновлять основные средства», — добавляет Владимир Добровольский. — По объему сделок на срок три–пять лет лизинговые операции составляют столько же, сколько и все кредитные операции, притом что суммарные активы банков превышают лизинговые активы в сотни раз». ■



ПО МНЕНИЮ УЧАСТИКОВ РЫНКА, ПРИНИМАЕМЫЕ СЕЙЧАС ГОСУДАРСТВОМ МЕРЫ В ОБЛАСТИ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ, С ЛИЗИНГОМ НАПРЯМУЮ НЕ СВЯЗАННЫЕ, СПОСОБНЫ ПРИВЕСТИ ОТРАСЛЬ В УПАДОК. В ПЕРВУЮ ОЧЕРЕДЬ ОПАСЕНИЯ ВЫЗЫВАЮТ ПЛАНЫ МИНФИНА ОТМЕНИТЬ УСКОРЕННУЮ АМОРТИЗАЦИЮ

ПОСТАВЩИК ГОСУДАРЕВ

ГОСУДАРСТВЕННЫЕ МЕРЫ ПО СТИМУЛИРОВАНИЮ ЛИЗИНГА ПОМОГАЮТ И ПОКУПАТЕЛЯМ ПРОДУКЦИИ В ЛИЗИНГ, И ПРОИЗВОДИТЕЛЯМ ЭТОЙ ПРОДУКЦИИ, И ФИНАНСОВЫМ ПОСРЕДНИКАМ, ЛИЗИНГОВЫМ КОМПАНИЯМ И ПОДРАЗДЕЛЕНИЯМ БАНКОВ. КАК ПОПАСТЬ В ИХ ЧИСЛО И НАСКОЛЬКО ЭТО ВЫГОДНО?

ТАТЬЯНА РЫБАКОВА

НАЛОГОВАЯ ОПТИМИЗАЦИЯ В ЗАКОНЕ

Иван долго работал в компании частного такси, но в прошлом году ушел на вольные хлеба: не понравилось, что изменили систему заказов и увеличили размер отчислений «хозяину». Машину он взял в аренду. Условия для новенькой «Рено Логан» были такие: в случае оплаты месяца эксплуатации авансом — 1 тыс. рублей в день, в случае разовых платежей — от 1,4 тыс. рублей в день. То есть платить нужно не менее 30 тыс. ежемесячно — правда, ТО и страховка за счет арендодателя. Поначалу Иван был рад и этому, ведь автокредит ему, как частному предпринимателю, в банке не дали. Но очень быстро понял, что при таких платежах весь его таксистский заработка уходит на аренду и бензин. А узнав, что можно взять тот же «Рено Логан» в лизинг, быстро подсчитал, что, заплатив около трети цены машины, уже через год сможет выкупить ее полностью.

Правда, так как статус ЧП он приобрел менее года назад, лизинговая компания потребовала поручителя. В принципе поручителем по договору лизинга может выступить и региональная структура поддержки малого бизнеса. Иван вначале попытался было получить такую поддержку, а потом махнул рукой: писанины много, общение с чиновниками — это отдельный талант. Тем более что в конце концов удалось найти лизинг без поручительства — правда, процент удорожания (аналогичен проценту за кредит) был повышен. Одобрила лизинг и бухгалтер, приглашенная Иваном для сдачи отчетности и расчета налогов, ведь платежи за лизинг относятся к расходам, в отличие от платежей за кредит, следовательно, налог на прибыль меньше. Еще в прошлом году удалось бы скономить и на налоге на имущество: для основных средств транспорта, взятых в лизинг, действовала ускоренная амортизация с коэффициентом 3, то есть списать имущество можно было втрое быстрее норматива. Однако с этого года ускоренную амортизацию запретили применять для первой-третьей амортизационных групп (с нормативным сроком амортизации до пяти лет), а к ним относятся и автомобили с объемом двигателя до 3,5 л.

Аренда транспорта — это фактически оперативный лизинг, поясняет Владимир Добровольский, директор по развитию бизнеса Государственной транспортной лизинговой компании (ГТЛК), только ведут его, как правило, поставщики. А лизинговые компании предоставляют так называемую финансовую аренду, то есть средства на приобретение того же имущества с последующим переходом его в собственность. «Сейчас многие лизингополучатели, например дорожно-строительные предприятия, как раз стремятся перейти от аренды к лизингу», — говорит господин Добровольский. — Уникальность лизинга состоит в том, что этот механизм позволяет малым и средним предприятиям приобретать имущество с рассрочкой оплаты на три-пять лет».

ЗА ШИРОКОЙ СПИНОЙ ГОСУДАРСТВА

Таких предпринимателей, как Иван, среди клиентов лизинговых компаний — море. И хотя во все времена больше ценился клиент крупный и денежный, к небольшим и небогатым предпринимателям и фермерам благодаря государственным программам поддержки малого и среднего предпринимательства (МСП), развития сельского хо-

НОВЫЕ РОССИЙСКИЕ ПРОИЗВОДИТЕЛИ

На сегодняшний день компания Volvo — единственный иностранный производитель, у которого есть полномасштабный завод в России. Это позволило компании получить статус отечественного производителя и принимать участие в госпрограммах наравне с традиционными российскими автопроизводителями. Сейчас сотрудничество Volvo с Рос-

сельхозбанком, «Росагролизингом» и ГТЛК находится в активной фазе, и уже были совершены сделки по поставке Volvo конечным потребителям. На российском рынке компании приходится конкурировать с отечественной продукцией. Продукция Volvo гораздо дороже российской, а в России выбор в тендерах часто делается на основании только цены машин. Но есть уже и те заказчики, кто имеет опыт эксплуатации шведских автомобилей и знает, что гораздо важнее дельта между уровнем издержек за период всего срока службы автомобиля и доходом, который этот автомобиль и сопутствующие ему услуги приносит владельцу. Этот фактор все чаще учитывается.

Ведь коммерческие автомобили покупают не для того, чтобы они простоявали в сервисе. На звание «отечественных производителей» претендуют



В РОССИИ УСЛОВИЯ ПРЕДСТАВЛЕНИЯ ТЕХНИКИ В ЛИЗИНГ ПО-ПРЕЖНЕМУ СРАВНИВАЮТСЯ С УСЛОВИЯМИ КРЕДИТОВАНИЯ

которые с большими условностями можно назвать рыночными, — «Сбербанк Лизинг», «ВТБ-Лизинг» и «ВЭБ-Лизинг», отмечает начальник коммерческого отдела ГК «Балтийский лизинг» Ирина Михайлова. Конечно, предпринимателей надо было поддержать дешевым финансовым продуктом, но теперь рынок лизинга посажен на «госсигнал». Как следствие, после прекращения госпрограмм (они рассчитаны до 2012 года), может наступить «ломка». «С 2011 года рынок будет продолжать расти, но темпов 2010 года, а тем более 2006–2007 годов больше не будет», — уверена госпожа Михайлова.

ЧУЖИЕ ЗДЕСЬ НЕ ХОДЯТ Поддержка лизинга спасла не только лизинговые компании, но и производителей и поставщиков оборудования. В первую очередь — спецтранспорта и спецтехники. Ведь, в отличие от производителей легковых машин, они не могли воспользоваться госпрограммой утилизации старых автомобилей. А та же ГТЛК, к примеру, сейчас собирает информацию о производителях дорожно-эксплуатационной техники для участия в проекте «Дорожный мастер». ГТЛК предлагает в лизинг машину для ремонта и содержания автомобильных дорог на базе автомобилей Isuzu, «Валдай» и «ЗИЛ», на которые навешивается оборудование других производителей. Если учесть, что большинство спецтехники используется опять же государственными компаниями или в рамках госзаказа, вырисовывается неплохая перспектива получения стабильного дохода.

Впрочем, не все так гладко. Хотя по итогам первого полугодия 2010 года рынок лизинга вырос в 2,8 раза, более одной трети всех заключенных сделок обеспечили лизинговые компании, созданные при государственных банках,

Увы, знакомый производитель рефрижераторов Александр развеял эти иллюзии. «Я не работаю по госпрограммам: им надо много и дешево, да еще и расплачиваются долго», — говорит он. ■

**Райффайзен
лизинг**

Умножение возможностей

Лизинг грузового и легкового автотранспорта, техники и оборудования



ООО «Райффайзен-Лизинг»

Москва
(495) 721 99 80

Санкт-Петербург
(812) 718 68 28

Новосибирск
(383) 210 59 14

Екатеринбург
(343) 378 47 17

Самара
(846) 267 38 79

Краснодар
(861) 210 99 24

Нижний Новгород
(831) 296 95 06

www.rlru.ru
info-rlru@raiffeisen.ru

Райффайзен. Разница в отношении